

Growth Marketer



Descripción general

Acerca del curso

Este es un curso que permitirá al alumno entender el rol de growth marketer en empresas en crecimiento, que incluye ser el responsable de fijar objetivos de crecimiento, testear ideas y medir los KPI's clave de una campaña. El curso está estructurado en 6 módulos, con una duración total de 60 horas cronológicas, distribuidas en 10 semanas. El alumno que cumpla satisfactoriamente los requisitos académicos (evaluación sobre 4,0) y con al menos 80% de asistencia será reconocido con un Diploma acreditado por la PUCV.

Objetivos del curso

1. Comprender fortalezas y costos del mundo digital para el crecimiento de una empresa
2. Comprender las diferencias del Growth Marketing con el Marketing tradicional
3. Conocer las habilidades requeridas para ejercer el rol de Growth Marketer
4. Conocer y aplicar técnicas y herramientas para el growth marketing
5. Comprender el Growth marketing Funnel
6. Analizar e implementar un modelo de adquisición eficiente en un emprendimiento.
7. Cómo convertir a los seguidores o comunidad en clientes potenciales.
8. Comprender la relación entre data, marketing y tecnología en el growth hacking



Descripción general

Metodología

Durante el desarrollo de todo el programa de estudio, las sesiones de clases serán diseñadas y ejecutadas usando una o varias metodologías de aprendizaje activo, según la pertinencia que tenga cada una con el objetivo de aprendizaje específico del módulo y la sesión. Todas y cada una de estas metodologías buscan instalar las prácticas del “Learning by Doing”.

Entre las metodologías a trabajar están el Aprendizaje Basado en Proyecto (ABP), el Aprendizaje Invertido y el Aprendizaje Basado en Equipo. Todas las sesiones incluyen 2 profesores por aula y el sistema de evaluación está basado en la autoevaluación, la co-evaluación y el diseño de una bitácora de aprendizaje.

El curso está compuesto de seis módulos, siguiendo una secuencia lógica desde la estrategia growth hasta la ejecución

Horarios y duración

El curso se impartirá entre octubre y diciembre de 2022.

Lunes y miercoles o martes y jueves, según el módulo que estén cursando.

Grupo	Horario	Días de clases	Fechas inicio y término estimadas
1	19:00 a 22:10 hrs.	Lu-Mi o Ma - Ju	26 sep – 07 dic 2022
2	19:00 a 22:10 hrs.	Lu-Mi o Ma - Ju	26 sep – 07 dic 2022



¿Qué vas a aprender?

Dale un vistazo al contenido:

Módulo I: Fundamentos de Growth Marketing

Este es un módulo introductorio, donde el objetivo es aprender a:

- Comprender la evolución de la estrategia bajo los nuevos paradigmas
- Comprender fortalezas y costos del mundo digital para el crecimiento de una empresa
- Comprender las diferencias con el Marketing tradicional
- Conocer las habilidades requeridas para ejercer el rol de Growth Marketer.

Módulo II: Marketing Scope

En este módulo aprenderás a:

- Aprender a definir objetivos coherentes con la estrategia de tu empresa
- Comprender la interdependencia de las decisiones de marketing y el crecimiento
- Conocer y aplicar técnicas y herramientas para el growth marketing

Módulo III: Investigación para Growth Marketing

En este módulo aprenderás a:

- Aprender a desarrollar investigación de usuarios con las diversas herramientas digitales disponibles
- Organizar y sintetizar información obtenida de un proceso de investigación colaborativo
- Comunicar y exponer trabajo práctico realizado
- Comprender el Growth marketing Funnel (adquisición de clientes, compra, retención, etc.)

• • • • •
• • • • •

¿Qué vas a aprender? Dale un vistazo al contenido:

• • • • •
• • • • •

Módulo IV: Growth Marketing

En este módulo aprenderás a:

- Analizar e implementar un modelo de adquisición eficiente en un emprendimiento.
- Cómo convertir a los seguidores o comunidad en clientes potenciales.
- Comprender la relación entre data, marketing y tecnología en el growth hacking
- Comprender los principios de rapidez y sencillez

Módulo V: Data, Métricas y Analítica digital

En este módulo aprenderás a :

- Analizar objetivos y resultados claves
- Construir y Analizar KPIs
- Comprender y analizar principales métricas de crecimiento
- Comprender y analizar principales métricas de experiencia cliente

Módulo VI: Proyecto Integrador

En este módulo aprenderás a :

- Aplicar en un contexto específico real los conocimientos adquiridos
- Revisitar las herramientas aprendidas para pasar de conocer a dominar las herramientas
- Definir Estrategia de crecimiento
- Diseñar y aplicar proceso de Growth Marketing
- Analizar y evaluar resultados

Al finalizar
este curso podrás...



Aplicar pensamiento Growth en tu empresa

Creer rápido y con pocos recursos es una necesidad en los tiempos actuales. Cualquier variable que quieras hacer crecer exponencialmente en tu empresa puede ser objeto del pensamiento y las técnicas del growth marketing



Mejorar tu desempeño digital

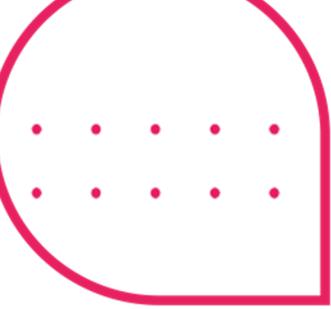
Hoy se les exige a las empresas aumentar aceleradamente, ya que existe el temor a ser sobrepasadas por un competidor. Instalar mentalidad growth en tu empresa te permitira mejorar notoriamente los indicadores de negocios.

Ventajas de tomar este curso

Los principales beneficios de ser becado en el curso Growth Marketer:

- . Tendrás una formación eminentemente práctica, aprenderás haciendo
- . Nuestras clases están diseñadas en tres tiempos: Presentación de contenido, ejercicio práctico y espacio de reflexión colectiva
- . Aprenderás a construir tu estrategia de Growth Marketing
- . Conocerás experiencias reales de empresas que utilizan el growth marketing
- . Aprenderás a traducir tu estrategia en un flujo recurrente de experimentación, aprendizaje y mejora.





Postula en
www.becascapitalhumano.cl

